



平成23年2月期

個人投資家説明会資料

平成22年10月

東証マザーズ | 証券コード：3093



TREASURE FACTORY

株式会社

トレジャー・ファクトリー

「喜び」「発見」「感動」を提供するリユースショップ



目次

リユース業界動向 & 会社概要	P 2
トレジャー・ファクトリーの強み	P 12
当期第2四半期決算概要 & 当期の取り組み	P 18
今後の成長戦略と株主還元	P 31

お問い合わせ

E-Mail : tfir@treasure-f.com

TEL : 03-3880-8822

会社案内サイト（会社情報・IR情報）

<http://www.treasurefactory.co.jp>

当該資料は当社の会社内容を説明するために作成されたものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。また、資料の内容は資料作成時に弊社が判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身の判断で行っていただきますようお願いいたします。

リユース業界動向
&
会社概要

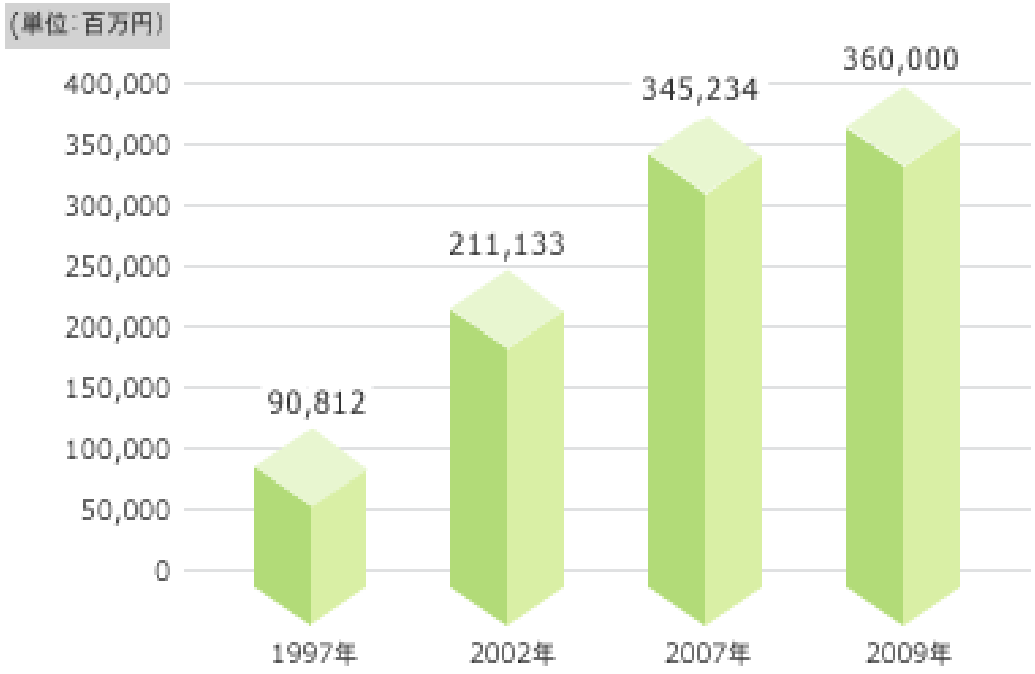
事業環境 ~ 拡大を続ける中古品マーケット ~

中古品小売業界は、エコをキーワードにした環境意識の高まりに加え、景気動向が厳しくなる中で、より良いものを安く購入したいという消費者ニーズの強まりから、その市場規模は引き続き、拡大が予想される。

リユース品小売業の年間販売額

出典(1997年、2002年、2007年): 経済産業省「商業統計」中古品小売業(自動車、自転車、本、骨董品除く)
2009年のリユース品の市場規模は日本リユース業協会による協会推計値

推定市場規模：3,600億円

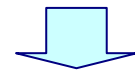


成長の原動力3つの側面

質の良い中古品の供給量の厚みが増加

当社を初めとした中古品販売ビジネスの進化

節約志向や環境意識の高まりといった消費者意識の変化



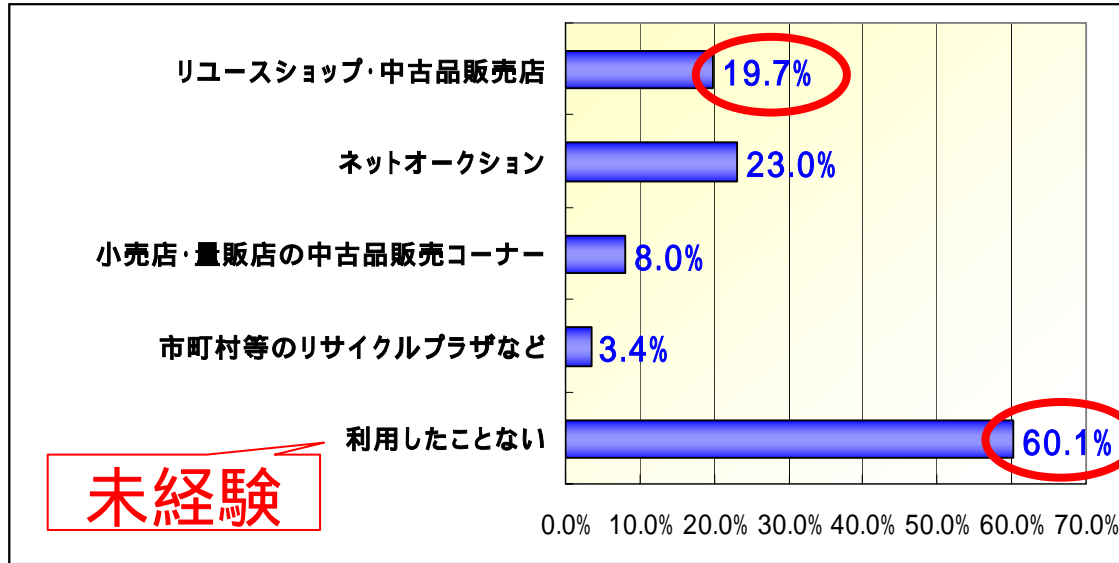
家電や衣料品などを中心に今後も成長

* 日本経済新聞2009年4月10日より抜粋

* 経済産業省「商業統計」より作成

消費者のリユースサービスの利用状況

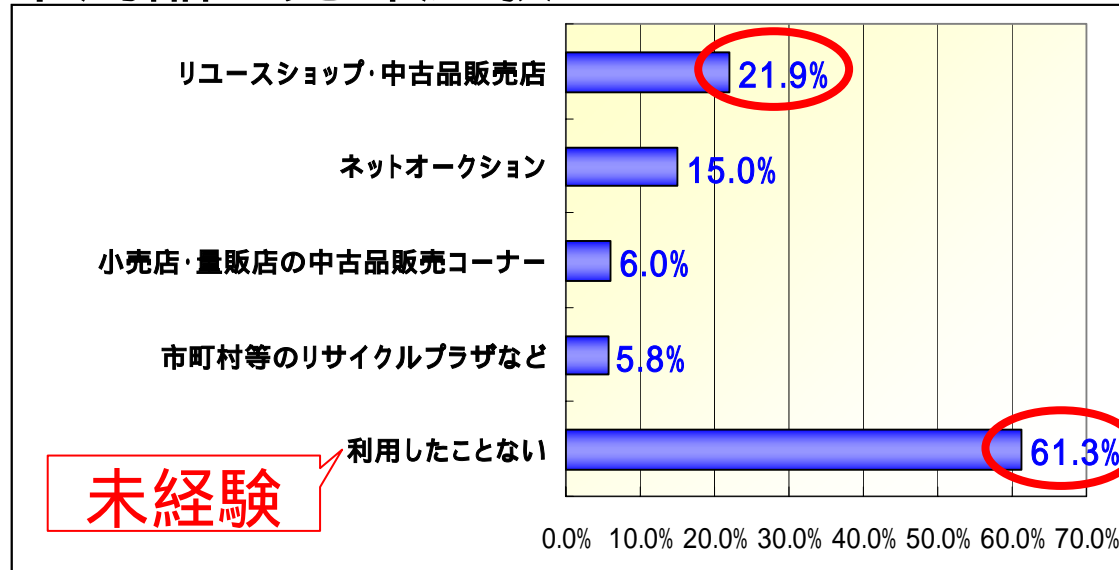
中古品の購入経験



リユースサービスを利用したことがない消費者が約60%

リユースの潜在市場は大きく、リユース市場は今後伸びていくことが予想される

不用品の売却経験



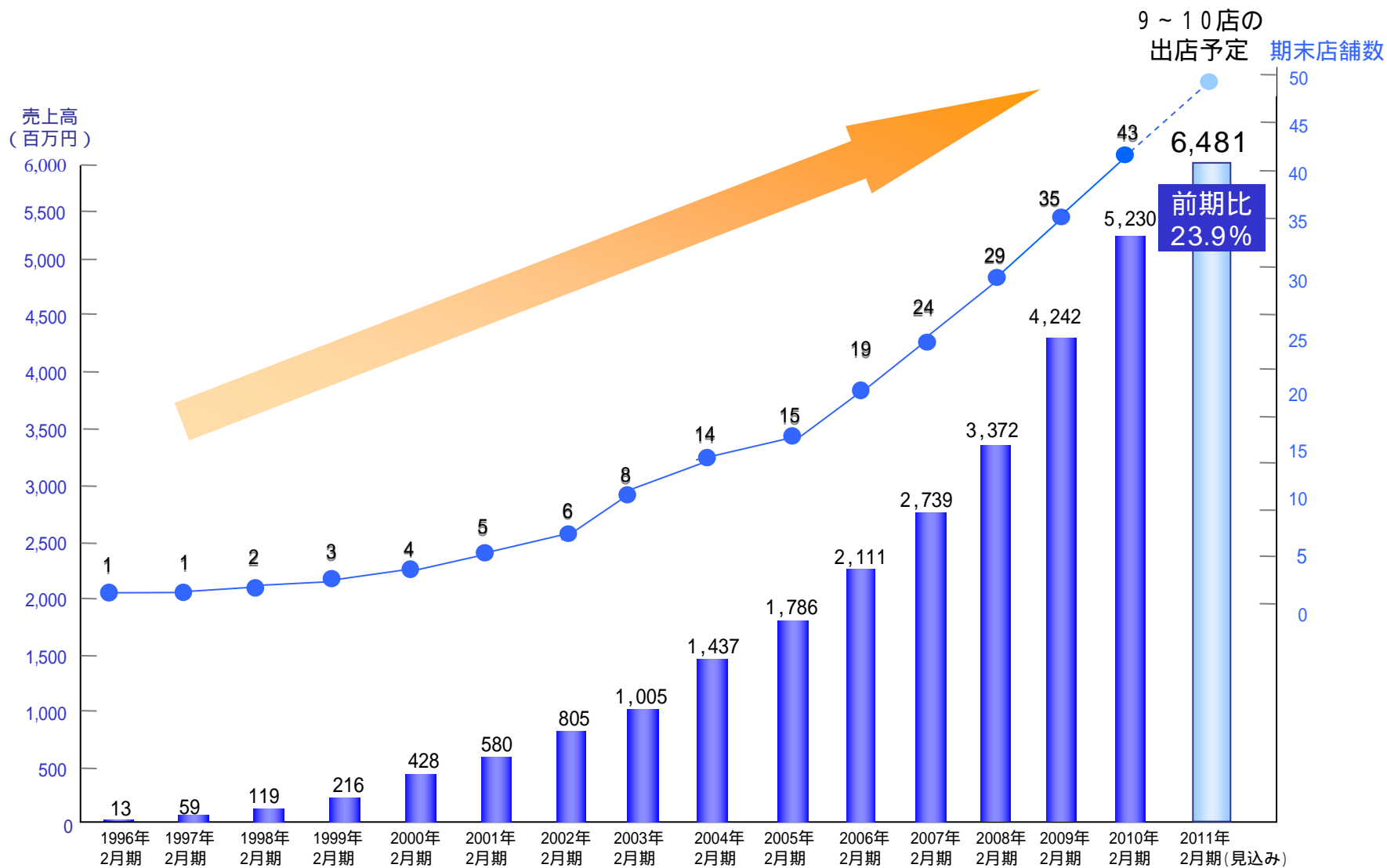
トレジャー・ファクトリー 会社概要

会社名	株式会社トレジャー・ファクトリー
代表者	代表取締役社長 野坂 英吾
従業員数	240名（パートタイマー等は含まれておりません） （平成22年8月末現在）
決算月	2月
創立	平成7年5月25日（1995年5月25日）
本社所在地	東京都足立区梅島三丁目32番6号
資本金	360,193千円
発行済株式数	2,721,800株
事業内容	リユースショップの運営、 リユース品のインターネット販売・買取 ブランドバッグ・アクセサリーのオンラインレンタル事業 「Cariru」の運営
経営理念	トレジャーファクトリーは人々に喜び・発見・感動を提供します。
社名の由来	（宝物の工場）「価値の再生工場」 そこでしか買えない一品モノを豊富に取り揃え、 お客様は、不用品を売るのも買うのもワンストップ、 買う喜びと売る喜び、他にない一品モノの商品を発見する楽しさを提供する

沿革

- 1995年 5月 神奈川県横浜市に有限会社トレジャー・ファクトリーを設立
- 1995年10月 東京都足立区舎人に当社第1号店となる総合リサイクルショップ「トレジャーファクトリー足立本店」を開店
- 1998年11月 埼玉県に初進出
埼玉県草加市に「トレジャーファクトリー草加店」を開店
- 1999年12月 資本金を1,000万円に増資し、株式会社に組織変更
- 2000年 9月 東京都足立区入谷に物流センターを開設
- 2002年 5月 東京都足立区竹の塚に本社を移転
- 2003年 2月 東京都足立区入谷に物流センターを拡張移転
- 2003年 3月 神奈川県に初進出
神奈川県横浜市に「トレジャーファクトリー鶴見店」を開店
- 2004年 7月 F C 事業を開始
福島県いわき市にF C 1号店「トレジャーファクトリーいわき鹿島店」を開店
- 2006年 1月 千葉県に初進出
千葉県千葉市に「トレジャーファクトリー若葉みつわ台店」を開店
- 2006年10月 取り扱い品目を衣料・服飾雑貨等に絞った新業態店舗事業を開始
千葉県千葉市にユーズドセレクトショップ「トレジャーファクトリースタイル フレスポ稲毛店」を開店
- 2007年12月 東京証券取引所マザーズに株式を上場
- 2008年 2月 東京都足立区梅島に本社を移転
- 2010年 2月 「トレジャーファクトリースタイル」オンラインショップをオープン
- 2010年 10月 オンラインブランドバッグ& アクセサリーレンタル「Cariru」を開始

トレジャー・ファクトリーの売上高推移と店舗数推移



事業内容 店舗業態の紹介



直営
38店舗
(FC3店舗)



総合リユース業態 「トレジャーファクトリー」

幅広いジャンルのリユース品を取扱っており、
1つの店舗で様々な商品をワンストップで売り買いすることができます

総合リユース業態 【トレジャーファクトリー】

1つの店舗で幅広いジャンルのリユース品を扱うことにより、年代や性別、商品ニーズや趣味嗜好を問わず、幅広い層のお客様にご利用いただいています。お客様に様々な商品をワンストップで売り買いできる利便性と多くのジャンルの中からお気に入りの一品モノを探すワクワクドキドキ感を提供しています。

【取扱商品】

電化製品、家具、贈答品、ブランド品、洋服、
工具類、小物、雑貨、スポーツ用品 など



事業内容 店舗業態の紹介

直営
7店舗

Treasure Factory
Style

服飾専門リユース業態 「トレジャーファクトリースタイル」



衣料・服飾雑貨を専門に、国内外のブランド品等を手頃な価格で提供する古着のセレクトショップです

服飾専門リユース業態 [トレジャーファクトリースタイル]

ユーズドのウェアなど国内外・ブランドを問わずファッションの視点で取り揃えた新感覚のセレクトショップです。見るだけでも楽しく、訪れるたびに発見のある衣料・服飾雑貨専門のショップとして、最新の流行品、手の届かなかった高級品、レアアイテムをお得な価格でご提供しています。

[取扱商品]

ウェア、時計、バッグ、アクセサリ、シューズ、アウトドアブランドなど



店舗紹介 【平成22年2月期(前期) 新規出店店舗(抜粋)】



H21年4月オープン東久留米店



H21年6月オープン川崎野川店



H21年9月オープン 町田成瀬店
(ユーズドセレクトショップ)



H21年9月オープン上板橋店



H21年8月オープン中央林間店

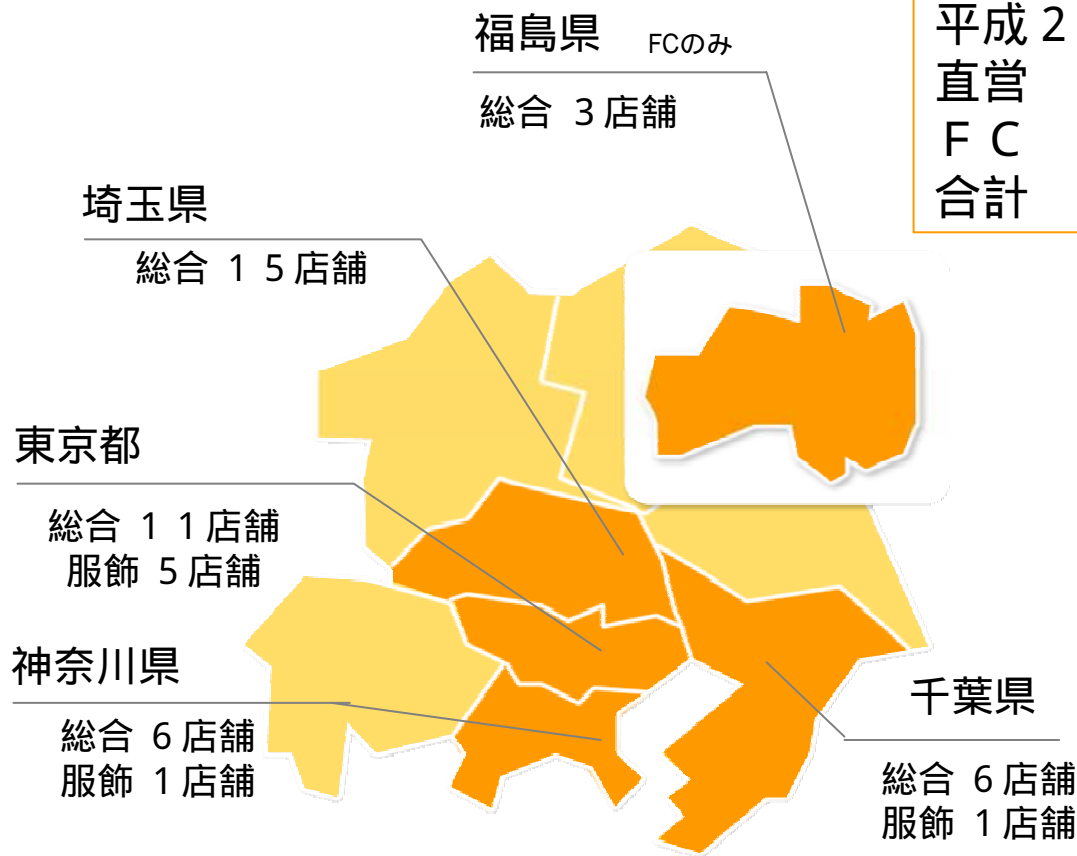


H21年11月オープン稲城若葉台店

総合リユース業態でのモール出店店舗

店舗ネットワーク 首都圏を中心にドミナント出店

前期9店(FC1店含む)の出店に引き続き、当期は9 - 10店(直営)の出店を予定。当期末時点では50店を超える見込み。



平成22年10月現在	
直営	45 店舗 (総合38、服飾7)
FC	3 店舗 (総合3)
合計	48 店舗

総合: 総合リユース業態「トレジャーファクトリー」
服飾: 服飾専門リユース業態「トレジャーファクトリースタイル」

トレジャー・ファクトリーの強み

ビジネスモデル



POINT

買取・仕入

幅広い品揃えを支える
多様な買取チャネル

ワンストップで多種多様なモノを
買い取る買取力

POSシステムをベースにした査定
システムにより査定の平準化を
実現



POINT

商品化・店舗作り

不用となったモノを
宝物にする工場の役割

きれいで安心して利用できるお店

一品モノとの出会いを演出する売り場

店舗の数だけ独自の売り場がある
50店あれば50通りのお店がある



POINT

販売

2つの店舗業態とWebチャネル
を組み合わせた販売力

常に商品が入れ替わる鮮度の
高い売り場

POSシステムにより一品一品の
売買情報の蓄積と在庫期間の
適正管理を実現



当社の強み

1 多店舗展開を支える豊富な在庫供給力

既存店舗(持込買取・出張買取)の在庫

出張買取専門組織による仕入

法人・市場からの大量仕入、継続仕入

宅配買取による仕入

豊富な
在庫供給力

「リユース品」を新店に供給

総合リユース業態

「トレジャーファクトリー」

服飾専門リユース業態

「トレジャーファクトリー スタイル」

新規出店成功のポイント

出店時に魅力ある「一品モノ」をスピーディーに集める
活きた売り場が魅力ある「一品モノ」を呼ぶ好循環を生む

当社の強み

2 高い売り場構成力



きれいで見やすく、安心して利用できるお店

様々なカテゴリーの一品モノを見やすく陳列
お客様に常に 宝探し のようなワクワク感を提供する陳列

当社の強み

3 独自開発のPOSシステム

～ 10年を超える開発を重ねた独自ノウハウの詰まったPOSシステム～

POSデータから日々の結果を
「トレナビ」にてリアルタイムに共有

「トレナビ」…イントラネット

店舗の状況をリアルタイムに可視化

店舗スタッフがリアルタイムに現状把握、
顧客ニーズの変化に即時対応

膨大な売買データを基にした
買取査定支援システム

総合リサイクルショップならではの多種多様な
品物の査定を行う店舗スタッフを支援

店舗スタッフの使い勝手向上を
目指したシステム

システム連動による商品値札の自動発行

買取商品のPOS登録の省力化 etc

POSシステム + 分析ノウハウで他社と差別化

当社の強み

4 様々な形態・規模に対応可能な店舗パッケージの確立

総合リユース業態
「トレジャーファクトリー」

郊外独立
店舗出店

ショッピング
モール出店

駅前商業
施設出店

郊外ロードサイドへの出店が中心

店舗形態や物件規模(広さ)に応じた商品構成で出店可能 幅広い物件に対応可能

会社規模拡大に伴い、500坪近い売り場面積の店舗の出店も可能となった

服飾専門リユース業態
「トレジャーファクトリー スタイル」

都心駅前
出店

ショッピング
モール出店

都心駅前出店が中心

都心駅前物件など総合リユース業態では十分な広さが確保できず出店が難しいエリアへの出店が可能

今後、多様な出店形態を試しながら、出店可能物件を拡大していく

新規出店の最近の状況

当社店舗の集客力が評価され、出店候補地が増加傾向
新店オープンノウハウの蓄積による出店準備期間の短縮

当期第2四半期決算概要
&
当期の取り組み

平成23年2月期 第2四半期 損益計算書概要

サマリー

売上高2,957百万円（前年同期比19%増）、経常利益142百万円（同0.2%増）、
 四半期純利益80百万円（同26%増）
 第2四半期会計期間は、4店舗の新規出店を行い、売上は前年同期比19%の成長、
 四半期純利益26%の増益となった

（単位：千円）

	平成22年2月期 第2四半期	平成23年2月期 第2四半期	前年同期比	平成22年2月期
売上高	2,468,758	2,957,221	119.8%	5,230,786
売上総利益	1,616,682	1,908,529	118.1%	3,402,675
（売上総利益率）	65.5%	64.5%	-	65.1%
販管費	1,474,786	1,768,715	119.9%	3,044,171
（販管費率）	59.7%	59.8%	-	58.2%
営業利益	141,896	139,814	98.5%	358,504
（営業利益率）	5.7%	4.7%	-	6.9%
経常利益	141,836	142,059	100.2%	357,551
（経常利益率）	5.7%	4.8%	-	6.8%
四半期（当期） 純利益	63,770	80,838	126.8%	176,004
（四半期純利益率/ 当期純利益率）	2.6%	2.7%	-	3.4%

POINTS

売上高は前年同期比19.8%の増収。

新店売上及び前期出店店舗の増収効果があった一方、既存店は前年同期比0.7%減収。

売上総利益率は64.5%となり、前年同期に対し1%低下。既存店も前年同期比1%低下。

販管費率は前年同期比0.1%増加。

経常利益は142千円となり、前年同期比0.2%の増益。

四半期純利益は80千円となり、前年同期比26%の増益。

商品別仕入実績・事業別商品別販売実績

商品別仕入実績 (単位:千円)

品目	仕入高	構成比	前年同期比
生活雑貨	135,759	12.1%	130.0%
衣料・服飾雑貨	499,137	44.4%	142.9%
電化製品	297,760	26.5%	110.0%
家具	78,781	7.0%	108.6%
ホビー用品	75,331	6.7%	124.1%
その他	36,242	3.3%	94.4%
合計	1,123,012	100.0%	125.3%

POINTS

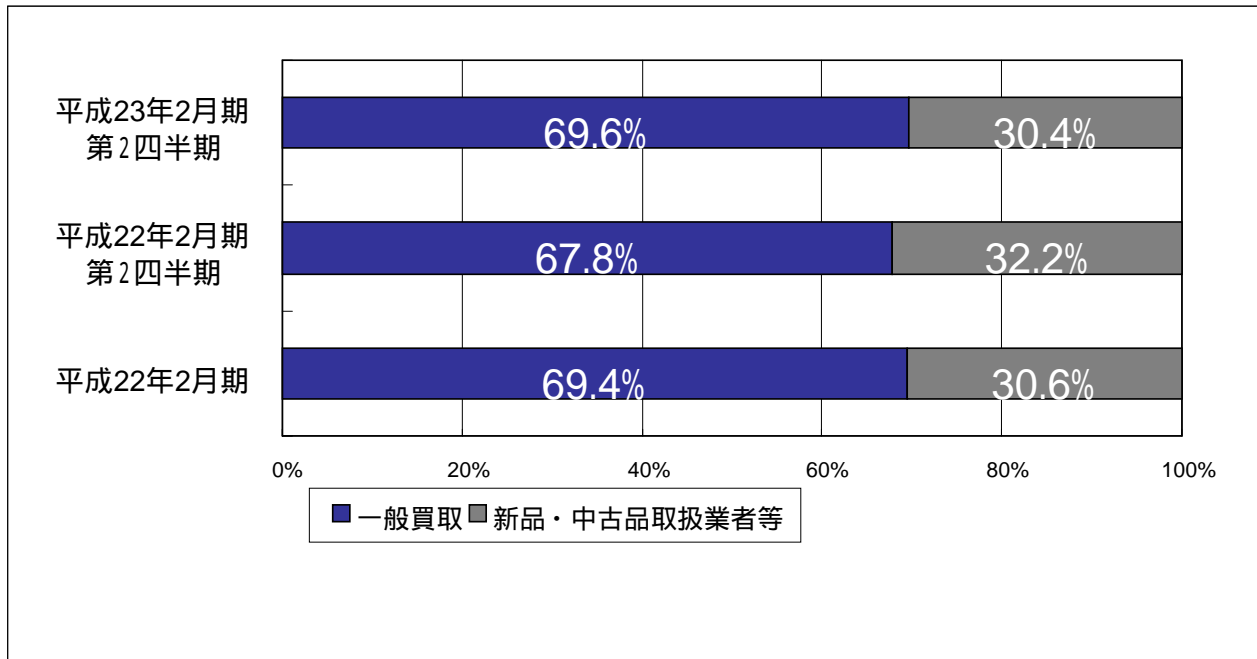
衣料・服飾雑貨が引き続き好調に推移し、前年同期比42.7%の増収。

事業別商品別販売実績 (単位:千円)

事業	品目	売上高	構成比	前年同期比
直営事業	生活雑貨	378,160	12.8%	108.7%
	衣料・服飾雑貨	1,281,095	43.3%	142.7%
	電化製品	783,147	26.5%	105.1%
	家具	300,721	10.2%	106.6%
	ホビー用品	195,633	6.6%	109.4%
	その他	12,474	0.4%	167.4%
	小計	2,951,233	99.8%	120.0%
FC事業		5,988	0.2%	63.8%
合計		2,957,221	100.0%	119.8%

仕入経路別仕入実績

一般買取と新品・中古品取扱業者等からの仕入の割合の推移



POINTS

一般買取の構成比が69.6%、
新品・中古品取扱業者等の
構成比が30.4%となった。

既存店の状況

既存店：H21年2月期以前出店店舗

(単位：千円)

	平成22年2月期 第2四半期	平成23年2月期 第2四半期	前年同期比
既存店の買取件数(件)	186,442	192,214	103.1%
既存店の一般買取額(千円)	556,000	592,801	106.6%
既存店の一般買取単価(円)	2,982	3,084	-
既存店の販売件数(件)	767,153	783,397	102.1%
既存店の売上高(千円)	2,305,052	2,289,821	99.3%
既存店の販売単価(円)	3,005	2,923	-

POINTS

既存店の買取件数は前年同期比3.1%増加、単価は上昇。

既存店の販売件数は前年同期比2.1%増加、単価は下落。

平成23年2月期 業績予想

POINTS

平成23年2月期第2四半期累計期間の業績は、第2四半期会計期間の売上総利益率が計画を下回ったことなどにより、営業利益及び経常利益は予想数値を下回ったものの、四半期純利益は予想通りの着地となった。通期業績は売上高は前期比23%増の64億円、経常利益は同5.2%増の3.76億円を計画、新規出店は9~10店を計画。

	平成22年2月期	平成23年2月期 通期予想	前期比	平成23年2月期 第2四半期 累計期間予想	平成23年2月期 第2四半期 累計期間実績	予想比
売上高(百万円)	5,230	6,481	23.9%	2,972	2,957	99.5%
営業利益(百万円)	358	377	5.2%	153	139	90.8%
(営業利益率)	6.9%	5.8%		5.1%	4.7%	
経常利益(百万円)	357	376	5.2%	153	142	92.8%
(経常利益率)	6.8%	5.8%		5.1%	4.8%	
当期純利益(百万円)	176	177	0.6%	80	80	100.0%
(当期純利益率)	3.4%	2.7%		2.7%	2.7%	
1株あたり当期純利益(円)	14,628.06	67.42		31.61	31.95	

平成22年3月1日付で普通株式1株につき200株の割合をもって株式の分割を行っております。

平成23年2月期計画達成に向けた取組項目

具体的な取組項目

既存店の
継続的強化

総合リユース業態の
新規出店
5～6店舗を計画

服飾専門リユース業態の
新規出店
3～4店舗を計画

販売ポイントサービス「トレポ」活用によるリユース事業強化

他社提携やインターネット活用による買取強化

リユースショップポータルサイト「うるハピ」の展開強化

新規事業への取組み(ブランドレンタル事業を10月スタート)

財務

H22年6月、7月に公募増資等により242百万円を調達
▶ 当期の新規出店投資に充当、あわせて財務基盤を強化

全社的
テーマ

多店舗展開モデルの確実な推進

- ▶ 着実な店舗展開による収益基盤の拡大
- ▶ 一店舗、一店舗を確実に育て、利益を積み重ねていく

既存店の継続的強化 販売ポイントサービス「トレポ」を直営全店導入

トレジャー・ファクトリーが発行する買取メンバーズカードに、新しいポイントサービスである販売ポイント「トレポ」()を導入
トレポは、トレジャーファクトリーのお買い物で「貯めて」「使える」ポイントの名称です



【従来の買取ポイントカード】

売る場合！

買取金額10円で1ポイントを付与！
ポイントに応じて、
買取金額UPクーポンプレゼント！

さらに
+

【販売ポイントサービスがスタート】

買う場合！

商品ご購入で
100円につき1トレポ貯まる！
貯まったトレポは、1トレポ=1円で使える！

今後は、従来の買取ポイントサービスによる買取促進に加え、販売顧客へのサービス強化及びマーケティング機能の強化を進めてまいります。

新規出店の進捗 当期10月現在 5店舗出店が完了

トレジャーファクトリーを幕張、大船(横浜市)、松戸に出店、トレジャーファクトリースタイルは神奈川県に初出店(川崎店)。11月以降、2業態で直営店4店の出店が具体化している。



H22年4月オープン
トレジャーファクトリー
幕張店



H22年10月オープン
トレジャーファクトリースタイル
三鷹店

過去最高のオープン日売上を記録

服飾専門リユース業態で
過去最高のオープン日売上を記録

他社との提携による買取強化(出張買取)

【大京アステージとの取組】



マンション管理会社の大京アステージと提携し、マンションイベントとして「出張買取フェア」を共同開催し、同社が管理するマンションの居住者に対し、当社のお出張買取サービスを提供。大京アステージにとっては、管理マンションの居住者に対するサービス向上となり、当社は優良顧客から買取が増加する相乗効果を生み出している。

[具体的なサービスの流れ]

大京アステージが管理しているマンションで出張買取フェアを開催



マンション居住者
買取希望品を準備

出張買取サービスを提供



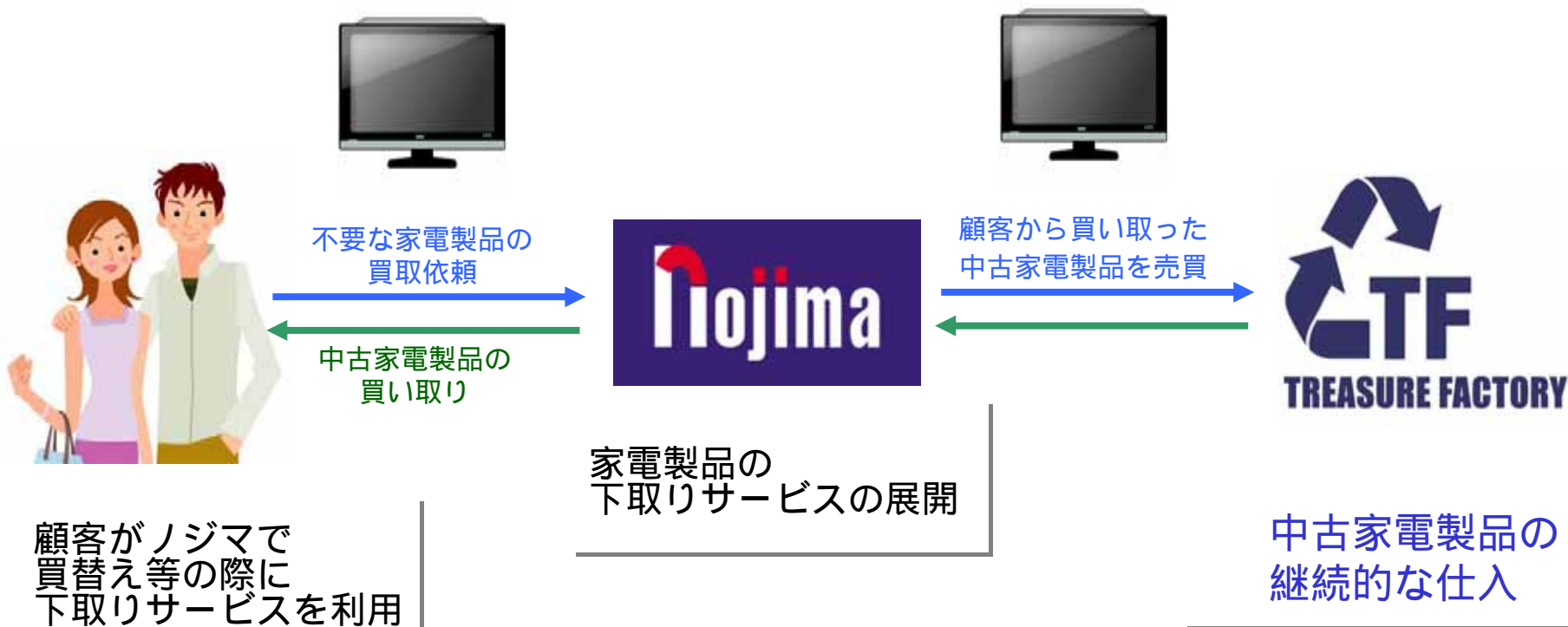
出張買取の
継続強化

他社との提携による買取強化(家電製品の買取)

【ノジマとの取組】

前期6月にスタートしたノジマとの共同の家電製品の下取りサービスは、ノジマの実験店舗にてサービスを実施。対象商品の拡充などにより、当社が買い取る商品数も徐々に増え、中古家電仕入の強化につながっている。

[具体的なサービスの流れ]

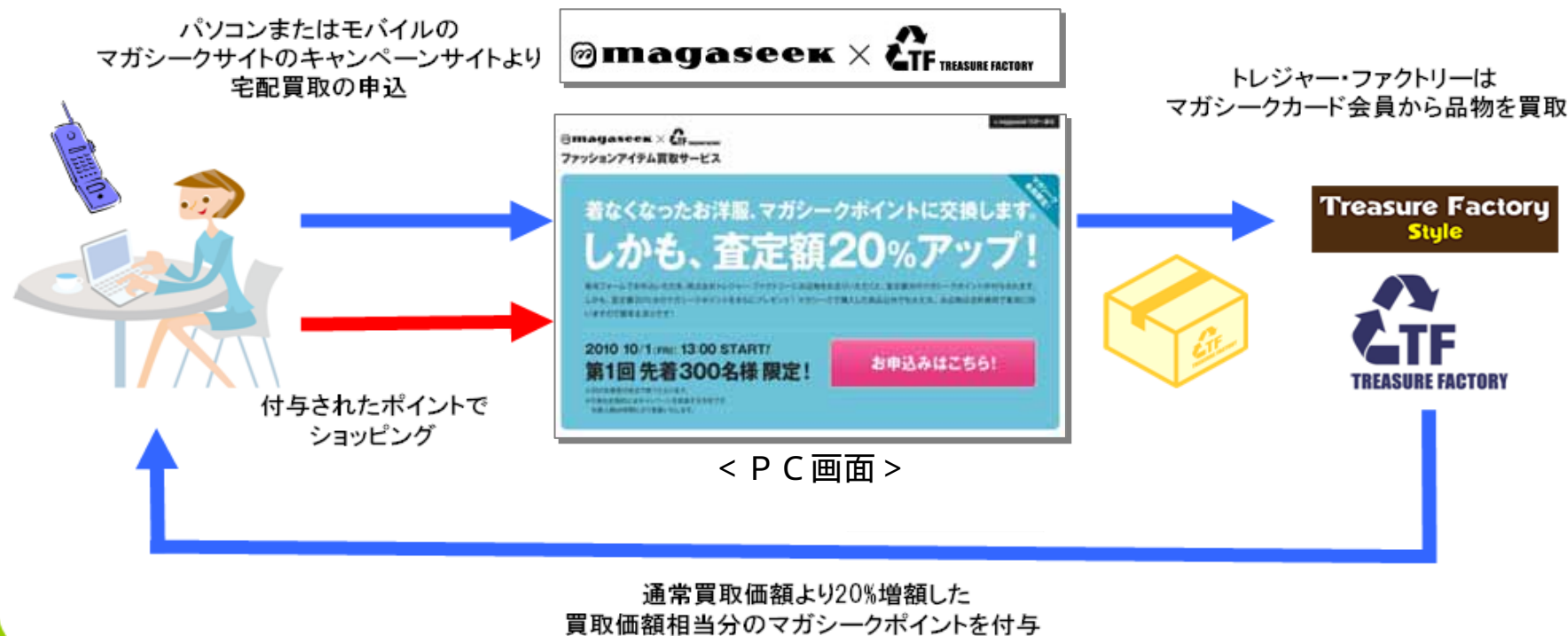


他社との提携による買取強化(ファッションアイテムの買取)

【マガシークとの取組】

前期8月にスタートしたマガシークとの共同のファッションアイテムの下取りサービスは、当期は規模を拡大し、10月からスタート。マガシークのファッション感度の高い顧客からの買取を増やし、良質なりユース品の一般買取増加につながっている。

Web上でファッションアイテムの下取りを実現：365日24時間受付の下取りサービス



新規事業 ブランド品レンタル事業を開始

ブランドバッグ・アクセサリーのオンラインレンタルサービスサイト「Cariru」に係る事業を株式会社Cariru から、平成22年10月1日に譲り受け、サービスを開始



ブランドバッグ・アクセサリーレンタル

URL: <http://www.cariru.jp/>



Cariru(カリル)は、女性のハッピーとキレイを応援するブランドレンタル人気ナンバー1サイトです

Cariru(カリル)とは

高いお金を払ってブランドバッグを買う、というイメージを変えたのがCariruのサービスです。女性のハッピーとキレイを応援するブランドレンタル人気ナンバー1サイトとして、今まで100本以上のテレビや雑誌に取り上げられ、「ブランド品レンタル」という新たな分野を確立。

Cariruのサービス

入会金・月会費:0円、面倒なシステム一切なし
インターネットでお申し込み ご自宅まで宅配便でお届け。
ご返却も宅配便で、という“Door to Door”の簡単、便利なサービス。

当社の取り扱っているリユース品と商材が重複するブランドバッグ等のレンタル事業を譲り受けることにより、既存事業とのシナジー効果を発揮しながら、顧客に提供するサービスの拡充を図るとともに、更なる成長を目指してまいります。

今後の成長戦略と株主還元

中期事業方針

直営店舗網の拡大を事業の軸に、首都圏での店舗網の更なる拡大及びその他の地域への店舗を展開し、継続的な事業成長を実現

リユースショップ
ビジネスモデルの
継続強化

+

リユースショップの
年間二桁出店

+

新規業態・新規
事業の開発

売上高・利益の
継続成長を実現

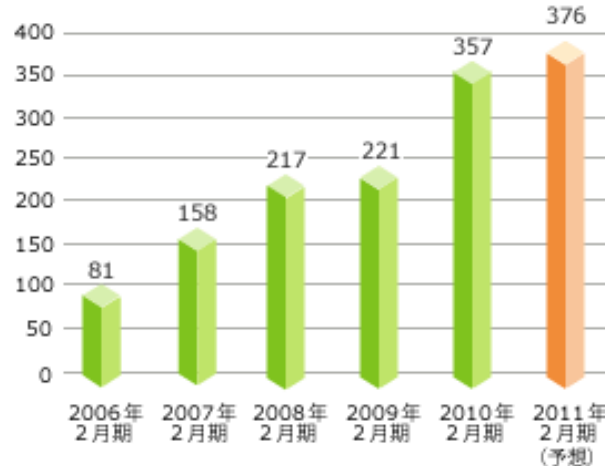
売上高の推移

(単位:百万円)



経常利益の推移

(単位:百万円)



過去3期の平均売上高成長率

124%

過去3期の平均経常利益成長率

133%

年間2桁出店の実現

多店舗展開の加速

年間2桁出店を目指す

複数業態を組み合わせた直営店の出店

総合リユース業態
「トレジャーファクトリー」



+

服飾専門リユース業態
「トレジャーファクトリースタイル」



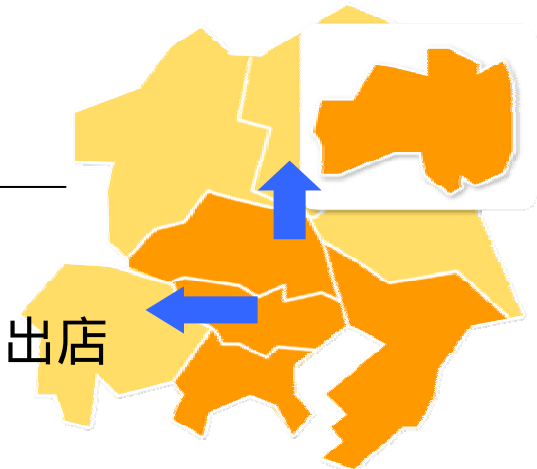
&

出店エリアを徐々に拡大

一都三県への
ドミナント出店

+

隣県への出店



株主還元について

利益配分に関する基本方針

当社は、株主への利益還元を重要な経営課題と認識しており、株主還元と内部留保の充実による財務基盤の強化のバランスを勘案して、業績に応じ継続的に配当を行うことを基本方針としております

平成23年2月期の配当

平成23年2月期の配当につきましては、1株当たり10円の期末配当を予定しております
業績の推移により適宜配当金額は見直しを行います。



当社は2010年(平成22年)3月1日付で普通株式1株につき200株の割合をもって株式の分割を行っております。2009年2月期および2010年2月期の配当額は、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の配当額を記載しております。

株主優待

当社株式を保有の株主様に対し、オリジナルクオカード1,000円、プレゼント抽選券、買取金額アップクーポン券をセットにした「トレジャーチケット」を進呈いたします。

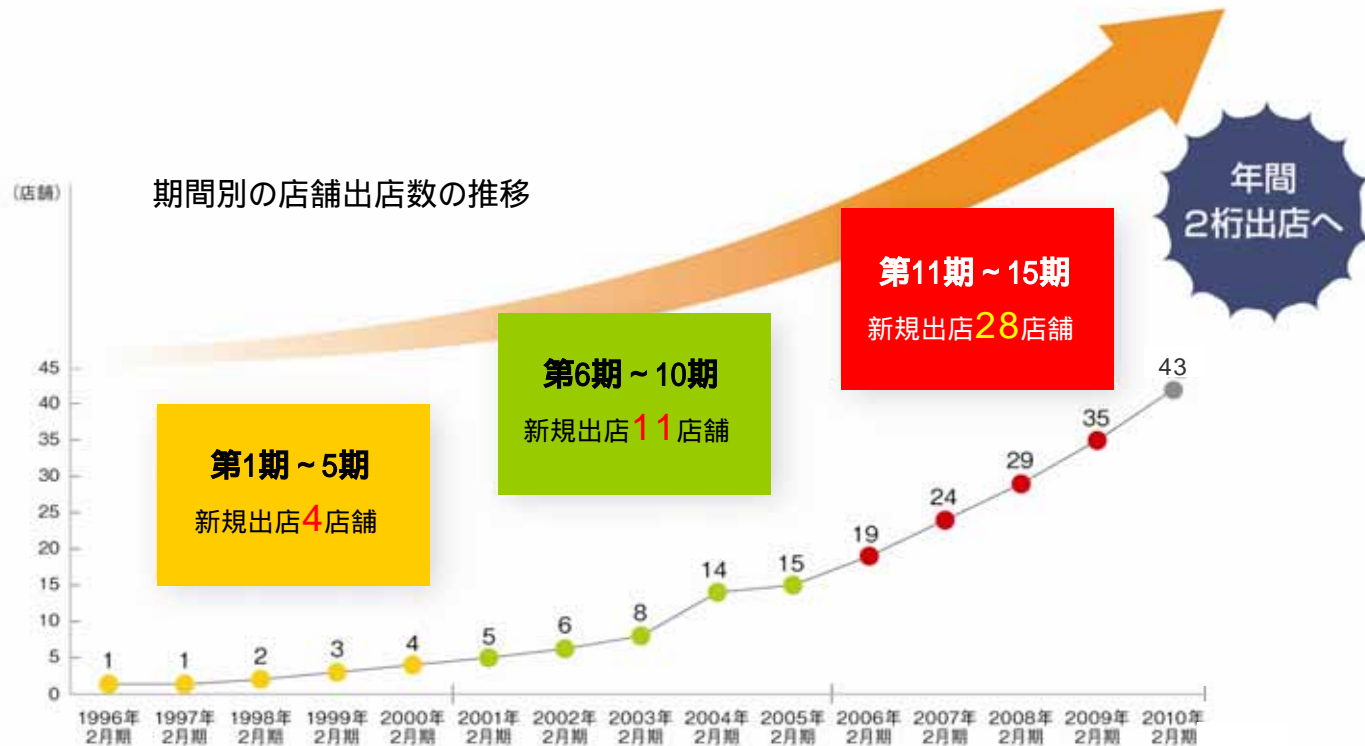
【平成22年2月期 オリジナルクオカード】



将来目標

中期目標

1都3県を中心にドミナント出店により店舗網を拡大していきます。



長期目標

徳川幕府を超える300年続く会社を目標に、持続的に成長し、世界規模でリサイクルビジネスを展開する

【参考】トレジャー・ファクトリー 株価推移

PER :8.35倍

2010年10月19日終値/2010年2月期1株利益

